



PARTE II  
MAPA DE LA RIQUEZA  
PROPUESTA METODOLÓGICA





## PARA EMPEZAR



En la primera parte, nos hemos aproximado a una definición del Mapa de la Riqueza y a los principales conceptos que le sirven de marco.



En esta parte, proponemos una metodología para la elaboración del Mapa de la Riqueza en un determinado territorio. Corresponde a la jurisdicción de un municipio, región o un territorio que por características geográficas o intereses comunes, se propongan objetivos de desarrollo económico.

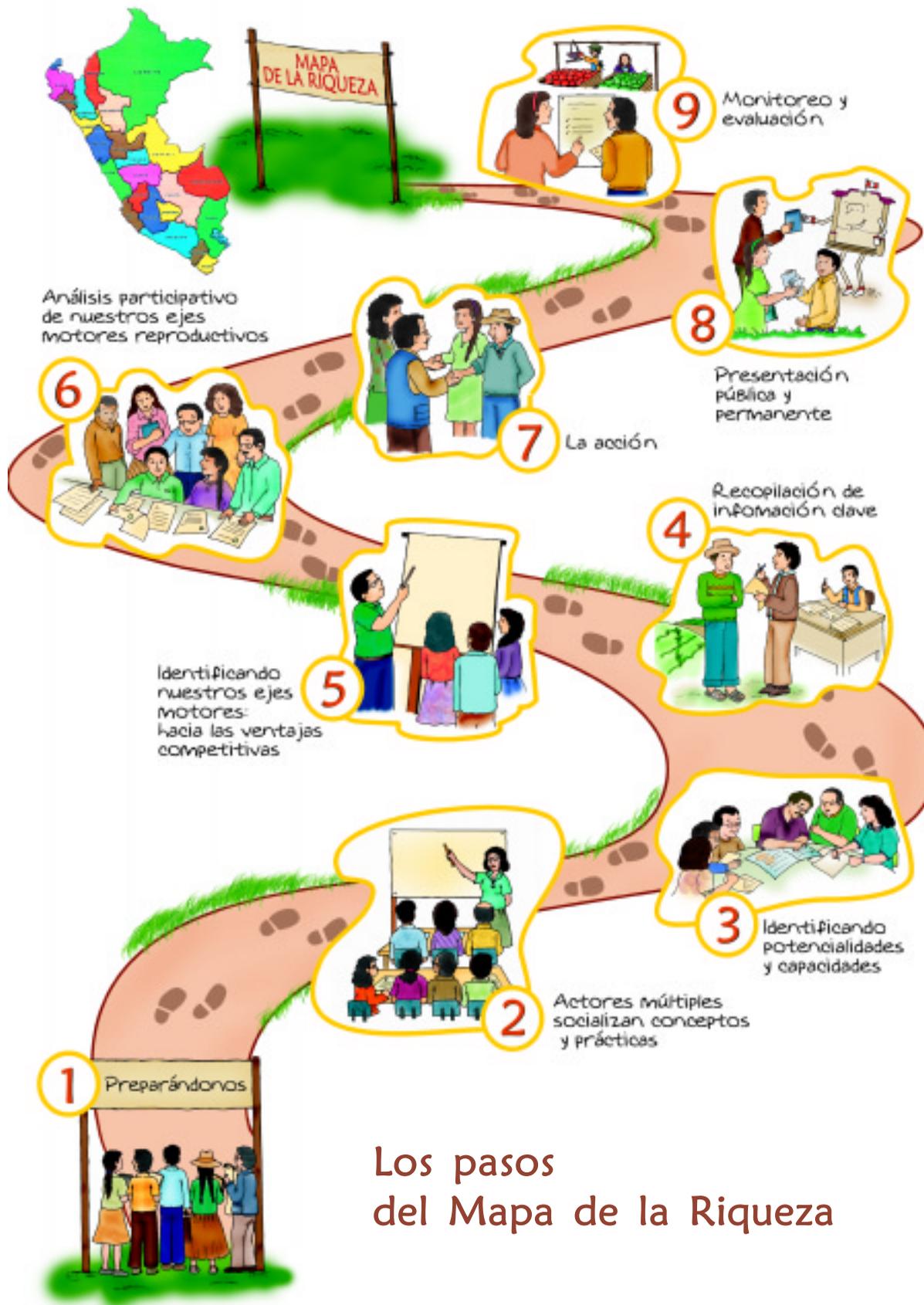


Como veremos, los pasos para la elaboración del Mapa de la Riqueza son nueve. Para cada uno de ellos se proponen herramientas o criterios de apoyo para los gestores locales.



Esta propuesta es flexible. De acuerdo a la experiencia de los actores locales y de la propia realidad en la que actúan, pueden adaptarse otras herramientas e innovar las técnicas de análisis que posibiliten obtener los objetivos del Mapa de la Riqueza.





## Los pasos del Mapa de la Riqueza

# 1 Preparándonos



20 DÍAS

## ¿Qué queremos?

- ▣ Sensibilizar y crear las condiciones previas favorables al proceso.

## ¿Qué herramienta usaremos?

- ▣ Plan de comunicación.
- ▣ Base de datos de actores locales.
- ▣ Programa del lanzamiento.
- ▣ Observación del territorio.

## ¿Qué resultado debemos lograr?

- ▣ Convenio formalizado.
- ▣ Núcleo promotor constituido.
- ▣ Un mapa de actores locales.
- ▣ Población sensibilizada.

## ¿Cómo lo haremos?

- ✓ En un inicio el gobierno local/regional lidera el proceso, hasta que se pueda constituir el "núcleo básico promotor".
- ✓ Se suscribe el convenio de cooperación con el gobierno local/regional para definir compromisos en cuanto: liderazgo del proceso, acciones a desarrollar, cronograma y recursos a comprometer.
- ✓ Constitución del "núcleo básico promotor", al que se pueden integrar los colegios profesionales, cámara de comercio, asociaciones productivas, empresarios asociados, gobierno local, sectores del Estado entre otros.
- ✓ El núcleo básico promotor dirige el proceso liderado por el gobierno local/regional; identifica a los actores locales: asociación de empresarios, banca local, instituciones no gubernamentales, sectores del Estado vinculados al ámbito económico y sociedad civil.
- ✓ El núcleo promotor diseña un plan de comunicación a través de medios locales y convoca a los actores identificados para el lanzamiento del proceso. El lanzamiento es el punto de arranque y momento en que se da a conocer el enfoque del Mapa de la Riqueza, los objetivos y plazos del proceso.
- ✓ Se forman grupos de recorrido por el territorio para reconocimiento de acuerdo a una guía de observación,

## 2 Actores múltiples socializan conceptos y prácticas



### ¿Qué queremos?

- ▣ Capacitar a los actores locales para el proceso.

### ¿Qué herramienta usaremos?

- ▣ Plan de capacitación.
- ▣ Convenios de capacitación con instituciones locales o nacionales.

### ¿Qué resultado debemos lograr?

- ▣ Actores locales capacitados en temas pertinentes para elaborar el Mapa de la Riqueza.

### ¿Cómo lo haremos?

- ✓ El núcleo promotor, ya constituido, elabora el plan de capacitación para los siguientes temas:
  - Conceptos del desarrollo local y desarrollo económico local
  - El enfoque del Mapa de la Riqueza y su metodología
  - Las potencialidades y capacidades locales: indicadores
  - Territorio y globalización: tipología de los territorios
  - Competitividad y herramientas de análisis
- ✓ El plan de capacitación tiene como objetivo socializar conocimientos básicos que permitan una mayor comprensión de los actores, para los siguientes pasos del proceso. El número de talleres a realizar dependerá de la cantidad de agentes participantes y cobertura del proceso.
- ✓ Para el desarrollo de la capacitación se identificarán profesionales o consultores que dominen los temas a tratar. Estos pueden encontrarse en las instituciones públicas, ONG, y otros del ámbito privado.
- ✓ Los talleres deben ser interactivos y basado en un enfoque teórico y práctico.

# 3 Identificando potencialidades y capacidades



15 DÍAS

## ¿Qué queremos?



- ▣ Identificar las potencialidades locales y las capacidades de las que se dispone.

## ¿Qué herramienta usaremos?



- ▣ Taller participativo.
- ▣ Metodología del PNUD para potencialidades.
- ▣ Metodología para identificación de capacidades.



## ¿Qué resultado debemos lograr?

- ▣ Inventario de potencialidades locales clasificadas.
- ▣ Inventario de capacidades locales.



## ¿Cómo lo haremos?

- ✓ El núcleo promotor diseña la metodología del taller (estimado día y medio de trabajo).
- ✓ Convocatoria a los actores locales previamente identificados e inscripción: datos personales, función que realiza, especialidad y tema de interés.
- ✓ La metodología del taller incluirá la identificación de las potencialidades locales de acuerdo a la matriz (anexo N° 1) y las capacidades locales (anexo N° 2).
- ✓ El taller se desarrolla por grupos de trabajo y cada uno con un facilitador de apoyo. Una primera tarea del grupo consiste en revisar el Plan de Desarrollo Concertado para conocer el diagnóstico, los objetivos y lineamientos estratégicos.
- ✓ Con esa información como insumo y mediante lluvia de ideas, cada grupo propone las potencialidades locales, luego las analiza para resumirlas y justificarlas; finalmente las registra según la matriz del anexo 1. La misma mecánica se utiliza para la identificación de las capacidades locales y las registra en la matriz del anexo 2. Ambas matrices son los productos del taller y se validan luego en el plenario.
- ✓ En el plenario se constituyen grupos de trabajo para desarrollar el paso siguiente (levantamiento de información sobre las potencialidades identificadas). Finalmente el núcleo promotor se encarga de sistematizar los resultados del plenario y los remite a los grupos de trabajo constituidos.

# 4 Recopilación de información clave



## ¿Qué queremos?

- 
 Conocer con mayor profundidad las potencialidades identificadas para su posterior ponderación.

## ¿Qué herramienta usaremos?

- 
 Entrevistas.
- 
 Grupos focales.
- 
 Investigación documental.
- 
 Reconocimiento de prácticas exitosas.
- 
 Investigación estadística.



## ¿Qué resultado debemos lograr?

- 
 Diagnóstico rápido, cuantitativo y cualitativo, por cada potencialidad identificada.



## ¿Cómo lo haremos?

- 
 Los grupos de trabajo constituidos en el paso anterior desarrollan el trabajo de recolección de información por cada potencialidad identificada. La información debe ser relevante y confiable y sistematizada de acuerdo a un esquema predefinido.
- 
 Se realizarán grupos focales con personas involucradas en cada potencialidad (5-10 personas) para hacer un análisis FODA y reconocer las capacidades de las que se disponen en la actualidad. Se recomienda que estas sesiones sean cortas (dos horas máximo) y verificar que todos las/los integrantes tengan actividades vinculadas a la potencialidad en estudio.
- 
 Desarrollar entrevistas para profundizar el conocimiento sobre las potencialidades. Estas deben hacerse a líderes o expertos/as que tengan dominio o experiencia probada sobre determinada potencialidad: técnicas productivas, tecnologías, mercados, etc.
- 
 La investigación documental se refiere a información secundaria relevante: estudios existentes, tesis universitarias, estadísticas locales y nacionales, estudios de mercados y tendencias, competidores y otros relativos a cada potencialidad.
- 
 Evitar en todo momento información irrelevante o excesiva. Recordar que se trata de un proceso corto para obtener información clave.
- 
 El núcleo básico promotor, con el apoyo de los grupos de trabajo, sistematizan y elaboran el diagnóstico de las potencialidades. Éste, debe ser breve y con información clave para tomar decisiones.

# 5 Identificando nuestros ejes motores hacia las ventajas competitivas



15 DÍAS

## ¿Qué queremos?

- Identificar los ejes motores del Mapa de la Riqueza, a partir de las potencialidades particulares y diferenciadoras.

## ¿Qué herramienta usaremos?

- Matriz de valoración de potencialidades - ejes motores del Mapa de la Riqueza (anexo N°5).

## ¿Qué resultado debemos lograr?

- Los ejes motores económicos productivos del Mapa de la Riqueza.

## ¿Cómo lo haremos?

- ✓ Convocatoria al segundo taller de trabajo estimado para día y medio de trabajo. La metodología y el programa del taller será previamente diseñado por el núcleo promotor.
- ✓ Iniciado el taller y en plenario, se presenta el diagnóstico rápido realizado por cada potencialidad identificada y luego se organizan en grupos de trabajo.
- ✓ Los grupos de trabajo con apoyo del facilitador/a, analizan con detenimiento el diagnóstico presentado y en particular el FODA por cada potencialidad. (Se puede distribuir un número determinado de potencialidades para cada grupo de trabajo). Se enriquece el FODA de las potencialidades enfatizando en los puntos fuertes y débiles.
- ✓ Se analiza cada potencialidad de acuerdo a la matriz de valoración de potencialidades. Se asignan puntajes y luego se ordenan de mayor a menor según al puntaje obtenido. Aquellas con mayor puntaje se constituyen en la propuesta de "ejes motores productivos". Observar que la asignación de puntaje debe respaldarse con la información del análisis FODA y del diagnóstico presentado.
- ✓ En plenario y luego de consolidar los resultados de todos los grupos, así como sustentar la calificación de los ejes motores, se determina la propuesta de "ejes motores económicos productivos" de la localidad. El plenario se abre a las deliberaciones después de las cuales, se producen los acuerdos.
- ✓ El núcleo ejecutor sistematiza todos los resultados y los difunde.

# 6

## Análisis participativo de nuestros ejes motores reproductivos



### ¿Qué queremos?



- Analizar la competitividad de los ejes motores y plantear las estrategias claves.

### ¿Qué herramienta usaremos?



- El FODA desarrollado en el diagnóstico rápido "Diamante de la competitividad".



### ¿Qué resultado debemos lograr?

- Estrategias para la competitividad de los ejes motores.



### ¿Cómo lo haremos?

- ✓ Convocatoria al tercer taller de trabajo: análisis de la competitividad de los ejes motores. Como insumo para el taller se dispone del análisis FODA desarrollado en el diagnóstico rápido y en el paso anterior.
- ✓ En grupos de trabajo se analiza el FODA de los ejes motores. Luego se proponen estrategias a partir de las relaciones: fortalezas-oportunidades (posición ofensiva); fortalezas-amenazas (posición defensiva); debilidades-oportunidades (posición adaptativa); debilidades-amenazas (posición de supervivencia). Las estrategias deben ser las fundamentales, claras y concisas. Ver matriz en el anexo 2.
- ✓ Cada grupo realiza el análisis de competitividad de los ejes motores apoyados en el análisis de competitividad de Porter (Diamante de la competitividad). Para este análisis el insumo principal es el diagnóstico rápido elaborado en los pasos anteriores.
- ✓ Se constituyen los "grupos de trabajo" por cada eje motor. Estos grupos están integrados principalmente por los actores privados y públicos: empresarios, asociaciones privadas, ONGs, los sectores y el gobierno local/regional; todos ellos con intereses específicos relacionados al eje motor.

# 7 La acción



15 DÍAS

## ¿Qué queremos?



- Definir acciones concretas para cada eje motor y los compromisos público - privados.

## ¿Qué herramienta usaremos?



- Matriz de plan de acción.
- Cronograma.



## ¿Qué resultado debemos lograr?

- Plan de acción y cronograma de corto y mediano plazo.
- Potenciales acuerdos público - privados.



## ¿Cómo lo haremos?

- ✓ En talleres de trabajo y por cada uno de los ejes motores, los miembros de los "grupos de trabajo" y actores involucrados revisan las estrategias elaboradas en el paso anterior y proponen acciones concretas de trabajo.
- ✓ Se elabora el plan con un cronograma de corto y mediano plazo y los responsables de cada acción. El plan es en esencia el compromiso fundamental de todos los actores públicos y privados que intervienen en el proceso.
- ✓ El plan debe contemplar las alianzas y asociaciones que deben formarse, así como las tareas que por competencia corresponden a las entidades públicas: gobierno local, Produce, sector agrario, Proinversión, pesquería. Del mismo modo compromete al sector privado –empresarios, asociaciones productivas–, en cuanto a las inversiones y financiamiento de los proyectos.
- ✓ Se constituye el núcleo de monitoreo y evaluación del proceso que puede estar a cargo del "núcleo básico promotor" que ha dirigido el proceso. Esta es una instancia de articulación y gestión liderada por el gobierno local/regional.
- ✓ Las acciones que constituyan proyectos de inversión pública podrán ser presentadas al proceso del presupuesto participativo local y/o regional para su financiamiento.

# 8 Presentación pública y permanente



## ¿Qué queremos?

- ▣ Dar a conocer a la población los ejes motores priorizados y los compromisos concertados para el plan de acción.

## ¿Qué herramienta usaremos?

- ▣ Evento de presentación del plan.
- ▣ Plan de promoción de la inversión privada.



## ¿Qué resultado debemos lograr?

- ▣ La comunidad local y nacional conocen el Mapa de la Riqueza y se convoca a las iniciativas de inversión privada.



## ¿Cómo lo haremos?

- ✓ Se convoca al evento de presentación de los resultados del proceso, del plan de acción y de los compromisos concertados. Se difunde por medios locales y nacionales.
- ✓ El gobierno local/regional elabora el plan de promoción de la inversión privada en torno a los ejes motores identificados.
- ✓ Difusión del plan de acción e implementación.



## Monitoreo y evaluación



15 DÍAS

### ¿Qué queremos?



- ▣ Dar seguimiento a las acciones y compromisos asumidos así como evaluar resultados en cada año.

### ¿Qué herramienta usaremos?



- ▣ Plan de monitoreo: indicadores de seguimiento.
- ▣ Metodología de evaluación de resultados: indicadores de resultado.



### ¿Qué resultado debemos lograr?

- ▣ Acciones cumplidas en su totalidad.
- ▣ Lecciones obtenidas de la evaluación.



### ¿Cómo lo haremos?

- ✓ El núcleo de monitoreo y evaluación diseña un plan de monitoreo con sus indicadores para cada eje motor seleccionado.
- ✓ Se elabora una línea de base para los ejes motores, con indicadores de resultados relevantes, accesibles y de bajo costo. Estos indicadores serán los aspectos a evaluar en cada año.
- ✓ El monitoreo tiene como objetivo controlar que las acciones se cumplan y/o hacer reajustes de acuerdo a las necesidades del proceso.
- ✓ Todos los indicadores de seguimiento o resultados están referidos a los aspectos económico-productivos, a los resultados en el campo social y ambiental: número de empleo generado; ingreso familiar; tributos recaudados; empresas conexas generadas y otros.

## ANEXO 01

### MATRIZ IDENTIFICACIÓN Y ESTIMACIÓN DE LAS POTENCIALIDADES LOCALES

Potencialidades locales	Análisis			
	ASPECTOS A VALORAR			
	A. Nivel de disponibilidad del recurso - indicador	B. Infraestructura de apoyo	C. Genera empleo y conserva el ambiente.	Sumatoria = A + B + C
<b>Ejemplos:</b>				
Cultivo de uva	3	2	3	8
Cerámica	2	2	3	7
Gastronomía	3	1	1	5

Tabla de valoración

- 0 = Ninguna
- 1 = Baja
- 2 = Mediana
- 3 = Alta

Esta matriz de análisis se refiere a la situación actual de la potencialidad y se utiliza en los grupos de trabajo del taller. Es una primera apreciación y valoración de las potencialidades locales y tiene el carácter preliminar. La valoración final de las potencialidades se confirma luego del paso 4: recopilación de información clave.

### MATRIZ DE POTENCIALIDADES - MATRIZ 01

Nº	NOMBRE DE LA POTENCIALIDAD	PUNTAJE	OBSERVACIÓN
1	Cultivo de uva	14	
2	Cerámica	16	
3	Gastronomía	11	
4			
5			
6			

Listado obtenido en cada grupo de trabajo y luego validado en el plenario.

**MATRIZ DE IDENTIFICACIÓN DE CAPACIDADES - MATRIZ 02**

<b>N°</b>	<b>VARIABLES</b>	<b>PUNTAJE</b>	<b>TOTAL</b>
<b>CAPITAL SOCIAL</b>	Nivel de organización de los productores		
	Convenios de cooperación o acciones conjuntas		
	Grado de articulación y confianza: proveedores, productores e intermediarios		
	Grado de articulación con el sector público: sectores, gobiernos locales		
<b>CAPITAL HUMANO</b>	Institutos de formación técnica y productiva		
	Profesionales y técnicos disponibles en la localidad		
	Entidades públicas / privadas de apoyo a la producción o investigación		

Tabla de valoración

- 0 = Muy baja
- 1 = Baja
- 2 = Mediana
- 3 = Alta

## ANEXO 02

### ANÁLISIS FODA - EJE MOTOR PRODUCTIVO

ANÁLISIS INTERNO	ANÁLISIS DEL ENTORNO
<p><b>FORTALEZAS</b></p> <p>Todos los factores positivos y favorables con que se cuenta para el eje motor elegido.</p>	<p><b>OPORTUNIDADES</b></p> <p>Todos los factores o hechos del entorno que permitan explotar o aprovechar más los ejes motores.</p>
<p><b>DEBILIDADES</b></p> <p>Todos aquellos factores que inciden negativamente o son desfavorables para el eje motor.</p>	<p><b>AMENAZAS</b></p> <p>Todos aquellos factores del entorno que pongan en riesgo o puedan frenar el aprovechamiento del eje motor.</p>

#### ❑ Estrategias ofensivas

*"Usar las fortalezas para aprovechar las oportunidades"*. Este análisis se obtiene cruzando las fortalezas identificadas con las oportunidades del entorno.

#### ❑ Estrategias defensivas

*"Usar las fortalezas para hacer frente a las amenazas"* analizando las fortalezas de que disponemos y la forma cómo podemos anular o reducir las amenazas.

#### ❑ Estrategias adaptativas

*"Aprovechar las oportunidades para minimizar nuestras debilidades"* corresponde a estrategias orientadas a superar las debilidades utilizando las oportunidades del entorno.

#### ❑ Estrategias de supervivencia

Analizando las debilidades con las amenazas del entorno. Es un escenario riesgoso pero hay que tener planes de contingencia.

### MATRIZ PARA EL DISEÑO DE ESTRATEGIAS EN BASE AL FODA

<p><b>EJE MOTOR DEL MAPA DE LA RIQUEZA</b></p>	<p><b>FORTALEZAS</b></p> <p>Se identifican aquellos aspectos fuertes que tenemos en la localidad y factible de utilizar para el logro del objetivo.</p>	<p><b>DEBILIDADES</b></p> <p>Se identifican aquellos factores débiles o problemas que limitan el logro del objetivo.</p>
<p><b>OPORTUNIDADES</b></p> <p>Se identifican las incidencias positivas del entorno factibles de aprovechar para lograr el objetivo.</p>	<p><b>ESTRATEGIA OFENSIVA</b></p> <p>Estrategia central que analiza y combina las fortalezas y oportunidades que hacen posible el objetivo. Esta es una posición ideal para el desarrollo del eje motor.</p>	<p><b>ESTRATEGIA ADAPTATIVA</b></p> <p>Estrategia que nos plantea retos para mejorar nuestra estrategia y que de no asumirlos, puede debilitar la posición ofensiva.</p>
<p><b>AMENAZAS</b></p> <p>Son las incidencias negativas del entorno que ponen en riesgo o frenan el objetivo a lograr.</p>	<p><b>ESTRATEGIA DEFENSIVA</b></p> <p>Nos permite bloquear o debilitar las amenazas en función al uso de las fortalezas. Es una posición de alerta.</p>	<p><b>POSICIÓN DE SUPERVIVENCIA</b></p> <p>Estrategia para superar las debilidades y evitar un escenario muy negativo para el desarrollo del Mapa de la Riqueza.</p>

### UN EJEMPLO SUPUESTO DE DISEÑO DE ESTRATEGIAS GENÉRICAS

<p><b>EJE MOTOR: LA ARTESANÍA LOCAL</b></p>	<p><b>FORTALEZAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Disponibilidad de insumos para la artesanía.</li> <li>• Organizaciones de artesanos activas.</li> <li>• Conocimientos y destrezas.</li> <li>• Instituciones privadas promotoras.</li> <li>• Familias involucradas.</li> </ul>	<p><b>DEBILIDADES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Manejo informal de los negocios.</li> <li>• Resistencia a rediseñar modelos.</li> <li>• Desconocimiento del mercado nacional e internacional.</li> <li>• Inadecuado tratamiento de residuos.</li> </ul>
<p><b>OPORTUNIDADES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mercado potencial en la artesanía.</li> <li>• Turismo nacional creciente.</li> <li>• Instituciones de fomento de la exportación.</li> <li>• Tratados comerciales.</li> <li>• Legislación favorable a la promoción de las Pymes.</li> <li>• Mayor oferta de financiamiento para las Pymes.</li> </ul>	<p>Apoyarse en los conocimientos y destrezas de los artesanos, en sus organizaciones, familias involucradas y las instituciones locales de fomento, para aprovechar el turismo creciente en el país, lograr financiamiento para mejorar nuestra oferta al mercado potencial al que nos dirigimos.</p>	<p>Para aprovechar el mercado potencial y los tratados comerciales, se debe impulsar la formalización de los negocios, innovar los productos artesanales de acuerdo a un mayor conocimiento del mercado y mejorar las prácticas ambientales de los artesanos.</p>
<p><b>AMENAZAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Costos elevados de transacción.</li> <li>• Países con políticas de fomento más desarrolladas en la artesanía.</li> </ul>	<p>Utilizar la capacidad organizativa de los artesanos y las instituciones de fomento, para reducir los costos de transacción y mejorar la competitividad de la artesanía respecto a otros países.</p>	<p>Es necesario formalizar las pequeñas empresas, fortalecer la asociación y adecuar el diseño de productos para mejorar nuestra posición competitiva con otros países.</p>

**EJEMPLO: MATRIZ DE ACCIONES PARA EL EJE MOTOR DEL MAPA DE LA RIQUEZA**

OBJETIVO	ESTRATEGIAS	ACCIONES (PROGRAMAS Y PROYECTOS)
<b>EJE MOTOR: LA ARTESANÍA LOCAL</b>	<p><b>OFENSIVA</b></p> <p>Apoyarse en los conocimientos y destrezas de los artesanos, en sus organizaciones y familias involucradas y las instituciones locales de fomento, para aprovechar el turismo creciente en el país y lograr financiamiento para mejorar nuestra oferta al mercado potencial que nos dirigimos.</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Proyecto de desarrollo de productos artesanales.</li> <li>2. Fortalecimiento de la red productiva y estandarización de calidad.</li> <li>3. Programa de ferias y festividades para el turismo.</li> <li>4. Estudio de mercado y segmentación de la demanda.</li> <li>5. Programa de certificación y gestión de marcas.</li> <li>6. Desarrollo de capacidades para plan de negocios y mercadeo.</li> </ol>
	<p><b>ADAPTATIVA</b></p> <p>Para aprovechar el mercado potencial y los tratados comerciales, se debe impulsar la formalización de los negocios, innovar los productos artesanales de acuerdo a un mayor conocimiento del mercado y mejorar las prácticas ambientales de los artesanos.</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Programa de formalización flexible de las pequeñas empresas artesanales.</li> <li>2. Proyecto de desarrollo de capacidades para rediseño e innovación de productos.</li> <li>3. Proyecto de buenas prácticas ambientales y responsabilidad empresarial.</li> <li>4. Estudio de canales de comercialización y ventas.</li> </ol>

**MATRIZ PARA EL MONITOREO DE ACCIONES**

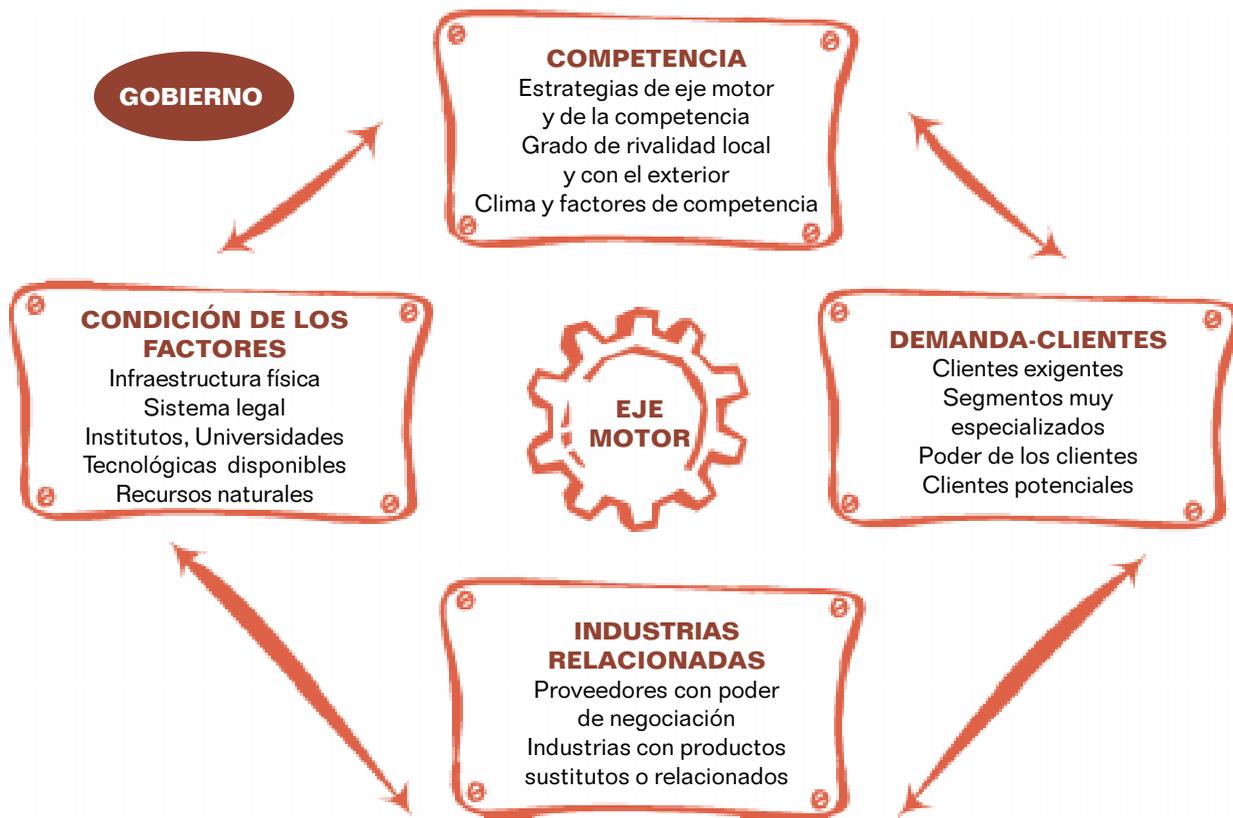
EJE MOTOR:		ESTRATEGIA 1:													
ACCIONES	CRONOGRAMA - TRIMESTRES												INDICADORES DE RESULTADOS	RESPONSABLES	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	N	N				
Proyecto 1				¿Cuándo se hace?										¿Cómo medir los logros	¿Quién o quiénes lo hacen?
Proyecto 2															Basarse en los compromisos
Proyecto 3															

En la matriz para el monitoreo de acciones:

- ❑ El eje motor y sus estrategias corresponden a los identificados en los pasos del Mapa de la Riqueza.
- ❑ En la columna de acciones se especifica los proyectos que corresponde ejecutar de acuerdo a las estrategias.
- ❑ El cronograma nos permite visualizar el momento de inicio y término de cada acción o proyecto. La evaluación del cronograma nos debe permitir programar la ejecución de los proyectos para evitar superposiciones y hacer un balance de las capacidades institucionales y recursos disponibles.
- ❑ Los indicadores de resultados se refieren a aquellos elementos que nos permitirá medir las metas a lograr con el proyecto. Se recomienda formular pocos indicadores, medibles, relevantes y de bajo costo.
- ❑ Ninguna acción tiene la garantía de ejecución si no están definidos los responsables. Siempre deberá haber alguna institución o persona que debe responder por la ejecución de un proyecto, el cumplimiento de las metas y el buen uso de los recursos asignados. Para el Mapa de la Riqueza, las acciones deben expresar con claridad los compromisos público-privados.

### ANEXO 03

#### EL DIAMANTE DE LA COMPETITIVIDAD DE PORTER



#### ANÁLISIS DE LA COMPETITIVIDAD POR EJE MOTOR

<p style="text-align: center;">COMPETENCIA</p> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	<p style="text-align: center;">DEMANDA-CLIENTES</p> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
<p style="text-align: center;">CONDICIÓN DE LOS FACTORES</p> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	<p style="text-align: center;">INDUSTRIAS RELACIONADAS</p> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>

## ANEXO 04

### ESQUEMA DEL PLAN DE RECOJO DE INFORMACIÓN PARA EL DIAGNÓSTICO DE LAS POTENCIALIDADES

#### 1. Objetivo general y objetivos específicos

Se define el propósito del plan y las potencialidades materia de la investigación. Luego se establecen los objetivos específicos a lograr y que concurran al objetivo general.

#### 2. Identificar áreas de investigación

Se definen los aspectos o temas que se van a investigar: instituciones de apoyo (públicas y privadas); productores; intermediarios; mercados; nivel de uso del recurso y disponibilidad actual; capacidades existentes, etc.

#### 3. Equipo responsable

Es el grupo de trabajo constituido en el plenario de identificación de potencialidades y capacidades (paso 3).

#### 4. Herramientas a utilizar

##### ***4.1 Información documental***

Estudios existentes, tesis, publicaciones impresas, páginas electrónicas, portales institucionales nacionales e internacionales.

##### ***4.2 Grupos focales***

Son entrevistas en talleres de corta duración a grupo de personas involucradas y conocedoras de la dinámica de determinada potencialidad. Requiere de un diseño de entrevista previa y sus resultados son cualitativos y cuantitativos. Se recoge la percepción de los actores.

##### ***4.3 Entrevistas especializadas***

Son entrevistas previamente diseñadas para recoger información experta sobre determinada potencialidad. Los expertos a entrevistar pueden ser locales o nacionales.

#### 5. Revisión y análisis de la información

Es la fase de análisis realizado por el grupo de trabajo donde se consolida y revisa toda la información recogida. Esta parte del trabajo es valorativa y requiere de participación de líderes locales y técnicos profesionales.

## 6. Conclusiones

De acuerdo al análisis realizado y la valoración hecha en el grupo de trabajo se formula conclusiones respecto a la potencialidad identificada de forma preliminar. Se revisa la puntuación realizada en el Taller de Identificación de Potencialidades y se propone una nueva puntuación.

## 7. Recomendaciones

Son las recomendaciones del grupo de trabajo que se realizan sobre las potencialidades investigadas.

## ANEXO 05

### MATRIZ DE IDENTIFICACIÓN DE LOS EJES MOTORES DEL MAPA DE LA RIQUEZA

Potencialidades locales	Análisis	ASPECTOS A VALORAR						
		A. Mercado potencial nacional/externo	B. Son recursos particulares o de diferenciación	C. Disponibilidad del recurso (cantidad)	D. Calidad del recurso	E. Capacidades locales disponibles: capital social y capital humano y cultural	F. Generación de empleo y conservación del ambiente	Sumatoria = A + B + C + D + E + F
<b>Ejemplos:</b>								
Cultivo de uva		3	3	3	1	1	3	14
Cerámica		2	3	3	3	2	3	16
Gastronomía		1	3	1	3	2	1	11

#### Tabla de valoración

- 0 = Ninguna
- 1 = Baja
- 2 = Mediana
- 3 = Alta

La matriz se elabora teniendo como sustento la información y diagnóstico previamente elaborado. Las potencialidades con mayor valoración constituyen los ejes motores alrededor de los cuales se diseña el plan de acción de corto y mediano plazo.